










COMO?		O QUE?	PARA QUEM?	
 Parcerias Principais Rede de fornecedores e parceiros que ajudam a sua empresa a funcionar. Postos de combustíveis Proprietários de veículos automotivos.	 Atividades Chave Ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer o seu Modelo de de Negócios funcionar. Divulgação em redes sociais Publicação na Play Store Google Publicação na Apple Store	 Proposta de Valor Qual seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes. Oferecer ao usuário do aplicativo as ferramentas para que possa monitorar o consumo de seu veículo automotor proporcionando a possibilidade identificar o qual melhor tipo de combustível e qual posto irá lhe proporcionar a maior economia, em consumo e em dinheiro.	 Relacionamento com Clientes Tipos de relação que uma empresa estabelece com clientes para conquistá-los e mantê-los. Um aplicativo que lhe informe sobre promoções de combustíveis	 Segmento de Clientes Quem são os clientes que você pretende atender? Eles tem um perfil específico? Como eles estão agrupados? Onde estão localizados? Clientes que possuam Smartphone e veículos automotivos. Empresas que proprietárias de frota de veículos automotivos.
	 Recursos Principais Recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócios funcionar. Canais divulgação Plataforma de desenvolvimento do App Dados de postos de combustíveis		 Canais Como sua empresa se comunica e alcança seus Clientes para entregar sua Proposta de Valor. Redes sociais Cartaz em postos de combustíveis. Publicações em sites de pesquisa	
 Estrutura de Custos Todos os custos envolvidos na operação do seu Modelo de Negócios.	Desenvolvimento do aplicativo Marketing		 Fontes de Receitas Dinheiro que a empresa gera. Quanto e como você vai receber dos clientes. Parcerias de publicidades dentro do aplicativo.	
QUANTO?				